

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi sekarang ini, dunia usaha telah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat, hal ini ditandai dengan banyak bermunculannya perusahaan industri yang masing–masing bersaing dengan ketat guna mempertahankan eksistensi perusahaannya. Oleh karena itu setiap perusahaan sangat membutuhkan penanganan manajemen yang baik, sehingga mutu dan kualitas produk perusahaan yang dihasilkan dapat memenuhi kepuasan konsumen.

Kepuasan konsumen akan tercapai bila aktivitas perusahaan berjalan dengan baik bila didukung oleh kinerja perusahaan yang efektif, efisien, dan ekonomis. Aktivitas penjualan merupakan kegiatan pada suatu perusahaan yang berorientasi pada laba dan dipengaruhi oleh faktor ekstern dan faktor intern. Faktor ekstern merupakan faktor-faktor yang berasal dari luar perusahaan. Sedangkan, faktor intern merupakan faktor-faktor yang berasal dari dalam perusahaan.

Pada perusahaan yang organisasinya masih kecil dan sederhana dengan jumlah karyawan yang sedikit serta kegiatan operasi perusahaan yang masih terbatas, pimpinan perusahaan dapat secara langsung mengawasi dan mengendalikan setiap kegiatan yang ada dalam perusahaan. Namun dengan adanya perkembangan perusahaan, pimpinan perusahaan tidak dapat secara langsung mengawasi kegiatan perusahaan.

Oleh karena itu, diadakan pelimpahan tugas dan wewenang dari pimpinan kepada bawahan, sehingga timbul pemisahan fungsi, tanggung jawab dan wewenang. Agar

pimpinan perusahaan dapat mengetahui setiap kegiatan dalam perusahaan, maka dibutuhkan suatu alat yaitu sistem informasi akuntansi yang pada dasarnya merupakan tindakan administratif yang didukung oleh prosedur prosedur yang ada dalam perusahaan.

Salah satu kegiatan penting dalam perusahaan untuk bersaing adalah kegiatan penjualan. Aktivitas penjualan merupakan salah satu kegiatan yang mempunyai kondisi yang selalu berubah-ubah dan bersifat dinamis sehingga banyak masalah baru yang timbul dari kegiatan penjualan ini. Penjualan merupakan tahap akhir dari perputaran modal setiap perusahaan. Perusahaan sangat mengharapkan laba atau keuntungan yang merupakan tujuan dan sebagai penunjang bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Mengingat aktivitas penjualan memegang peranan penting dalam suatu perusahaan, begitu pula dengan penerimaan kas perusahaan maka perusahaan harus memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai. Disamping itu, perusahaan tetap memerlukan pengendalian intern karena sistem tersebut merupakan tindak lanjut terhadap sistem informasi akuntansi yang telah ditetapkan dan dilaksanakan dalam perusahaan.

Struktur pengendalian intern yang baik menitikberatkan pada mekanisme saling uji yaitu dengan menggunakan suatu prosedur tertentu dimana suatu transaksi akan dapat mengawasi siklus transaksi yang lainnya secara otomatis. Selain itu, pengendalian penting untuk mencegah timbulnya penyelewengan terhadap harta perusahaan dan kesalahan data akuntansi, kebocoran dalam penerimaan pendapatan akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Untuk itu diperlukan struktur pengendalian intern yang cukup memadai untuk mengamankan pos penerimaan.

Struktur pengendalian dapat diartikan sebagai suatu pengendalian yang terdiri dari kebijakan dan prosedur yang disusun untuk menyediakan jaminan yang tepat bagi manajemen untuk mencapai sasaran dan tujuan dari perusahaan seperti yang telah diterangkan diatas.

Tujuan dari struktur pengendalian intern adalah

1. Mengamankan harta milik perusahaan,
2. Meningkatkan ketelitian dan keandalan data akuntansi,
3. Mendorong efisiensi dan efektifitas perusahaan, dan
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berdasarkan uraian diatas, penulis menyadari bahwa pengendalian intern berperan penting dalam menunjang efektifitas penjualan. Oleh karena itu, penulis memilih PT. “X” karena penulis ingin mengetahui sejauhmana struktur pengendalian intern yang telah dijalankan oleh perusahaan tersebut telah meningkatkan efektifitas penjualannya sehingga perusahaan dapat mengantisipasi berbagai bentuk kecurangan dalam perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis memilih judul penelitian “ **Peranan Struktur Pengendalian Intern Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan** ”

1.2 Identifikasi Masalah

Mengingat pentingnya “ Peranan Struktur Pengendalian Intern Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan” maka penulis mengidentifikasi masalah yang menjadi pokok pembahasan yaitu :

1. Apakah struktur pengendalian intern dalam perusahaan telah diterapkan secara memadai ?
2. Seberapa jauh peranan struktur pengendalian intern dapat meningkatkan efektifitas penjualan ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dilakukannya penelitian ini adalah untuk memperoleh data – data yang diperlukan untuk mendukung bahwa pengendalian intern memang efektif untuk meningkatkan efektifitas penjualan dalam perusahaan.

Tujuan diadakannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui struktur pengendalian intern yang dijalankan oleh perusahaan.
2. Mengetahui sejauhmana pengendalian intern dapat meningkatkan efektifitas penjualan dalam perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut :

- a. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan informasi mengenai struktur pengendalian intern dalam menunjang efektifitas penjualan.
- b. Bagi pembaca, baik rekan mahasiswa maupun pihak-pihak lain, hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi bagi penelitian yang mengambil masalah yang sama atau sebagai dasar untuk penelitian yang lebih lanjut yang berkaitan dengan bidang ini.

- c. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai struktur pengendalian intern penjualan dan untuk membandingkan sejauhmana persamaan dan perbedaan yang terjadi antara teori yang diperoleh dalam perkuliahan dengan praktek yang sesungguhnya. Selain itu, skripsi ini juga disusun untuk melengkapi prasyarat mengikuti sidang sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Kegiatan penjualan merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting di dalam perusahaan, karena kegiatan penjualan tersebut memperoleh pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya yang terjadi serta memperoleh keuntungan. Tanpa adanya penjualan perusahaan tidak dapat mencapai tujuannya, karena perusahaan tidak mendapatkan keuntungan.

Kelancaran proses penjualan merupakan faktor utama di dalam perusahaan. Oleh karena itu, untuk menunjang kegiatan penjualan diperlukan suatu sistem yang dapat mengatur dan mengkoordinasikan jalannya perusahaan tersebut. Sistem tersebut akan menghasilkan informasi yang dibutuhkan perusahaan sebagai elemen yang sangat penting dalam pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi berfungsi untuk memproses data ekonomi menjadi informasi akuntansi yang digunakan oleh pengguna informasi. Sejalan dengan tuntutan era globalisasi, informasi akuntansi semakin banyak dan kompleks. Risiko yang dapat membahayakan pengamanan sistem informasi juga semakin bertambah maka manajer

harus memastikan struktur pengendalian intern di dalam perusahaan telah memiliki pengendalian yang memadai.

Secara umum pengertian penjualan adalah transaksi bisnis yang menyebabkan terjadinya pengalihan atau pemindahan hak dan kepentingan atas suatu barang atau jasa dari pihak penjual kepada pembeli disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa tersebut kepada penjual sebagai timbal balik atas penyerahan tersebut.

Menurut **Kohler** dalam bukunya yang berjudul **“A Distionary for Accountant ”** (1979:415) :

“ Penjualan adalah sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dengan pihak penjual kepada pihak pembeli disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik atas penyerahan tersebut.”

Menurut **Kommarudin** dalam buku **“ Ensiklopedia Manajemen “** (1994:775) :

“ Penjualan adalah suatu persetujuan yang menetapkan bahwa penjual memindahkan milik kepada pembeli untuk sejumlah uang yang disebut harga, atau kadang disebut jualan, sehingga menimbulkan suatu penerimaan bruto. Penjualan sendiri mempunyai tujuan untuk mencapai volume penjualan tertentu, mendapat laba optimal, mempertahankan kelangsungan hidup sebuah perusahaan, dan untuk menunjang pertumbuhan sebuah organisasi.”

Adapun pengertian Struktur Pengendalian Intern yang dikemukakan oleh **Ikatan Akuntan Indonesia** dalam buku **“Standar Profesional Akuntan Publik”** (2001:319) sebagai berikut :

“Struktur Pengendalian Intern meliputi semua metode dan ketentuan yang terkoordinasi yang dianut dalam suatu perusahaan untuk melindungi harta miliknya, mengecek kecermatan dan keandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi usaha dan mendorong ditaatinya kebijakan manajemen yang telah digariskan.”

Struktur pengendalian intern dibedakan menurut tujuannya yaitu pengendalian akuntansi (meliputi mengamankan harta perusahaan, menguji ketelitian dan kebenaran data akuntansi) dan pengendalian administratif (meliputi peningkatan efisiensi operasi perusahaan, serta ketaatan pada kebijakan yang telah digariskan oleh pimpinan).

Pada setiap organisasi perusahaan, khususnya perusahaan swasta dan sebagian perusahaan pemerintah, laba menjadi tolak ukur yang utama untuk menilai maju mundurnya perusahaan. Laba juga merupakan prestasi dari seorang pimpinan perusahaan dan secara langsung merupakan sumber pendapatan bagi pemiliknya.

Faktor yang menentukan besarnya laba perusahaan adalah perbandingan antara pendapatan dan biaya, dimana pendapatan sebagian besar berasal dari penjualan barang yang dihasilkan, sehingga hal ini perlu diamankan sedemikian rupa agar hasil penjualan dapat dipertanggungjawabkan dan juga target yang telah ditentukan dapat dicapai.

Jadi jelas dengan diterapkannya pengendalian intern tersebut maka adanya penyelewengan terhadap harta kekayaan perusahaan dan kesalahan data akuntansi dapat

diketahui secepat mungkin atau dicegah, sehingga dapat segera diambil tindakan yang efektif, juga masalah efisiensi dan ditaatinya kebijaksanaan perusahaan dapat dicapai.

Berdasarkan uraian diatas dapat dijelaskan bahwa setiap perusahaan akan berusaha mengembangkan pengendalian yang sesuai dengan kebutuhan karena setiap perusahaan menginginkan hartanya tetap aman bahkan bertambah serta dicatat secara lengkap dan teliti, sehingga penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut : “ Jika struktur pengendalian intern dijalankan dengan benar maka dapat berperan untuk meningkatkan efektifitas penjualan.”

1.6 Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai keadaan objek penelitian yang sesungguhnya melalui pengumpulan dan penyusunan data yang selanjutnya dianalisis dan ditarik kesimpulan atasnya melalui perbandingan yang relevan.

1.6.1 Teknik Pengumpulan Data

1. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan dilakukan dengan mendatangi langsung perusahaan untuk memperoleh data primer mengenai masalah yang akan diteliti, melalui:

- a. Observasi atas objek dan peristiwa yang terjadi.

- b. Wawancara langsung dengan pihak yang berwenang maupun dengan karyawan perusahaan.
 - c. Mempelajari formulir, dokumen, dan catatan yang tersedia mengenai sistem dan prosedur kebijakan yang diterapkan di perusahaan.
 - d. Kuesioner berupa daftar pertanyaan yang ditujukan kepada para karyawan yang bersangkutan.
2. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan data sekunder yang akan digunakan sebagai landasan perbandingan. Data sekunder ini diperoleh dengan membaca, mempelajari literatur-literatur, catatan-catatan kuliah, dan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan pembahasan skripsi penulis.

1.6.2 Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah :

- Analisis Regresi Linier Sederhana

Yaitu analisis yang digunakan untuk menaksir, meramalkan, memprediksi suatu variabel terikat atau dependent variabel (Y) berdasarkan variable bebas atau independent variable (X) yang diketahui.

Rumusnya : $Y = a + bX$ a = intercept/bilangan konstan

b = koefisien regresi

X = variable independent/variable bebas

Y = variable dependent/variable terikat

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Agar didapatkan sampel yang relevan dengan tujuan pengumpulan data, maka perlu dilaksanakan studi lapangan. Penelitian ini dilakukan pada PT. “X” yang terletak di Jalan Raya Ujungberung Km 14,5 Bandung.